

DATUM:16 OKTOBER KÅKÅ LOMMA, 30 OKTOBER KÅKÅ/JÄSTBOLAGET I

ROTEBRO TID: 9.00-17.00. KURSLEDARE: ANNICA BERGMAN

# Butiksexponering och försäljningsplaneringskurs

- För dig som är: Butiksansvariga, butiksanställda med ansvar för exponering samt ägare
- Målet med utbildningen är att du skall få en ökad förståelse hur man aktivt kan påverka försäljning en genom att arbeta med butikens olika ytor samt få en ökad kunskap i att skapa säljande, inspirerande och lättarbetade exponeringar i butiken.
- Den "visuella upplevelsen" i butiken: Introduktion om vad begreppet innebär och hur det påverkar butikens utformande.
- **Köpbeteende:** Vad är det och hur påverkar det butikens försäljning och kundflöde.
- **Butikspanering:** Noggrann planering av butiken är ett av de viktigaste momenten. Att varje varugrupp har rätt placering och rätt yta och att skapa ett fungerande kundvarv med avsatta ytor för bas-sortiment, exponering samt kampanjer och aktiviteter. Vi tittar på en exempel-butik och definierar de olika ytorna. Här går vi igenom butikens olika ytor och hur de bäst utnyttjas i förhållande till placering i kundvarv, butikens layout o s v. Möblering, olika typer av inredning, varuplacering m.m
- **Exponering:** Här går vi in mer i detalj på själva exponeringen. Olika typer av exponering beroende på vad man vill kommunicera och hur man bygger upp exponeringen, steg för steg.
- **Kampanjer och aktiviteter:** För att öka butikens nyhetsvärde arbetar man med olika kampanjer och aktiviteter under året. I det här avsnittet går vi igenom hur man får bästa genomslag på sin kampanj / aktivitet. Var butikens kampanjytor bör finnas och hur man bygger upp sin kampanj/aktivitet - steg för steg. Exempel på olika kampanj exponeringar.
- **Merförsäljning:** Genomgång av olika sätt att skapa merförsäljning. På olika ytor och vid olika tillfällen.
- **Skyltar & priskommunikation:** En stor del av kommunikationen sker via olika typer av skyltar inne i butiken, i skyltfönstret och utanför butiken. Vi går genom olika sorters skyltar, hur de kan se ut och när de lämpligen används.
- **Workshop/Praktiskt arbete:** Under dagen varvas utbildningen med övningar som genomförs gruppvis, praktiskt arbete där deltagarna får prova på att skapa exponeringar på olika ytor i butiken.
- **Avslut:** Dagen avslutas med gemensam fika, utvärdering och diplom-utdelning.
- **Kostnad:** 1950 kr/deltagare, begränsat antal deltagare, fika och lunch ingår
- **Anmälan är bindande görs till:**  
christine.menzel@kaka.se eller via telefon på 0706-974967

Datum:16 oktober I Lomma,  
30 oktober KåKå/Jästbolaget i Rotebro  
Tid: 9.00-17.00  
Kursledare: Annica Bergman